



株式会社スマレジ

2021年4月期 通期決算 機関投資家向け説明会

2021年6月21日

イベント概要

[企業名]	株式会社スマレジ		
[企業 ID]	4431		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021 年 4 月期 通期決算 機関投資家向け説明会		
[決算期]	2020 年度 第 4 四半期		
[日程]	2021 年 6 月 21 日		
[ページ数]	30		
[時間]	13:00 – 13:29 (合計：29 分、登壇：21 分、質疑応答：8 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	4 名		
	代表取締役	山本 博士 (以下、山本)	
	取締役	地引 一由 (以下、地引)	
	執行役員 営業部長	杉本 聡介 (以下、杉本)	
	執行役員 カスタマーサクセス部長	竹村 大 (以下、竹村)	

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

山本：皆さん、こんにちは。株式会社スマレジ、代表取締役の山本です。

地引：営業担当役員の地引です。

山本：当社、2021年4月期通期決算の説明会を開催したいと思います。今回もオンラインでの開催となります。よろしくお願いいたします。

新型コロナウイルスによる影響について

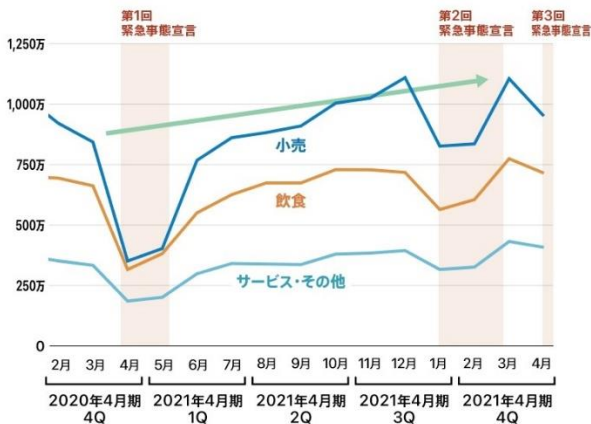
3

3度目の緊急事態宣言が発出 (2021年4月25日～)

取引数への影響

緊急事態宣言期間中、経済活動は制限されるものの、回数を追うごとに緩和している

業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



商談数への影響

引き続き商談数は上昇基調。緊急事態宣言による悪影響は回数を追うごとに緩和、平常時に向けて回復している

商談数の推移 ■ 対面商談 ■ オンライン商談



スマレジ

まず初めに、お問い合わせを多くいただいております新型コロナウイルスによる影響についてご説明いたします。

ご覧のとおり、取引数・商談数ともに堅調に推移しています。都市部ではいまだ緊急事態宣言中ですが、営業活動の影響は、地引さん、どうだったでしょうか。

地引：第1回の緊急事態宣言のときは、リード数・商談数・成約数の全てにおいて影響がありましたが、2回、3回においてはさほど影響なく、コロナ前の状況に戻りつつあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

山本：1年間を通して考えたときに、どうでしたか。結構コロナに翻弄された1年だったかなと思ったんですけども。

地引：そうですね。やはり大きく外部の要因が変化しましたので、それに合わせて、中の営業体制ですとかお客さんの対応を変えていきました。

2021年4月期 業績ハイライト

5

- ・ 8期連続での増収増益を達成
- ・ 売上高は、新型コロナウイルスの影響を受けながらも、通期計画に対して達成率102.2%の33億2千4百万円で着地
- ・ コロナ禍での先行き不透明感から販管費を抑制した結果、営業利益率が過去最高の25.4%
- ・ サブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料等)が着実に積み上がり、YoY+19.5%で着地
- ・ ARRが、YoY+30.3%の増加

スマレジ

山本：続きまして、決算概要に移ってまいります。まず通期業績でのハイライトです。

おかげさまで、8年連続で増収増益を達成いたしました。売上高は新型コロナウイルスの影響を受けながらも、通期計画に対して達成率102.2%の33億2,400万円で着地いたしました。

コロナ禍での先行き不透明感から販管費をかなり抑えました結果、営業利益が過去最高の25.4%という結果となっております。

サブスクリプション売上高が着実に積み上がりまして、昨年、YoYプラス19.5%で着地しております。同じくARRのほうがYoYでプラス30.3%の増加となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



損益計算書

2021年4月期 決算概要

8

コロナ禍において採用及び広告投資を抑制、販管費がYoY+4%に留まった結果、税率改正特需のあった前期を上回る増収増益で着地

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)					2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	前期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	715	764	834	1,010	3,324	3,249	102.3%
売上原価	267	263	302	429	1,262	1,329	95.0%
売上総利益	447	501	532	580	2,061	1,920	107.4%
販売費及び一般管理費	308	294	287	326	1,216	1,168	104.0%
営業利益	138	207	245	254	845	751	112.6%
経常利益	138	207	245	255	846	751	112.6%
四半期(当期)純利益	94	142	168	178	583	547	106.7%

スマレジ

業績ですが、資料8ページの損益計算書から説明いたします。

売上高が最終クォーター10億円を超えまして、累計で33億2,400万円、通期計画が32億5,100万円でしたので、計画比で達成率102.2%となっております。

営業利益が第4クォーター2億5,400万円となりまして、累計で8億4,500万円となりました。計画比で通期の計画が6億7,800万円でしたので、計画比の達成率が124.6%という結果になっております。

売上高、営業利益、営業利益率の推移はご覧のとおりとなっております。先ほど申しましたが、8年連続での増収増益を達成しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



コロナ禍においても、サブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料等)は増加基調を維持

2021年4月期

サブスクリプション
売上高比率
55.7%

■ 初期費用粗利率
クラウドサービス関連機器販売等
34.6%

■ SaaS粗利率
クラウドサービス月額利用料等
83.6%



スマレジ

売上高の内訳でございます。

薄い青が機器販売等となっております。初期費用に値する部分になります。下の濃い青の部分がクラウドサービスの月額利用料等で、ストックの収益となっております。サブスクリプションの売上高比率が昨年度より上がってまいりました。いかがでしょうか。

地引：2021年4月期は55.7%でした。その前の年が約48%だったので、大幅に上がりました。当社はハードウェアの販売の会社ではなくソフトウェアを提供する会社なので、今期以降もここを伸ばすように営業活動をしてまいります。

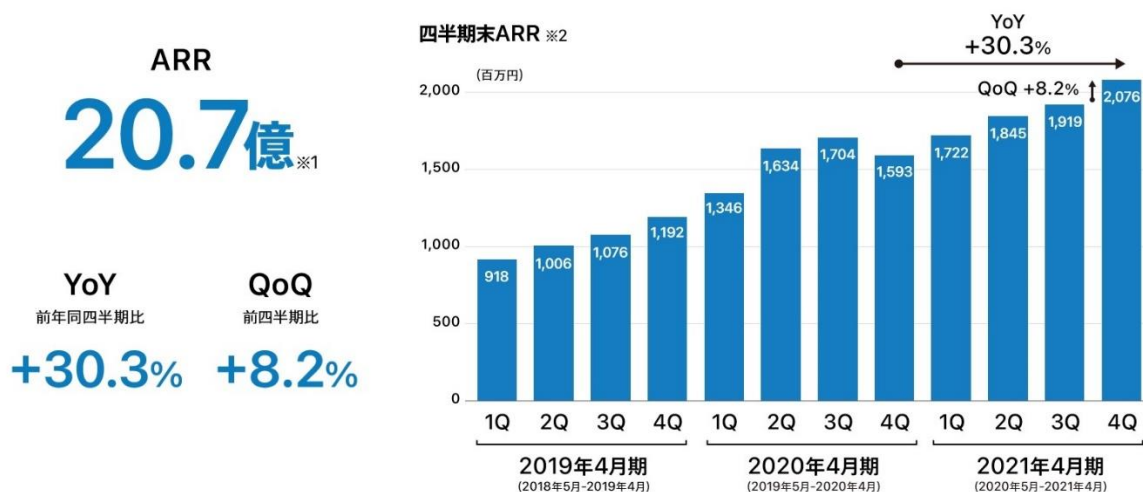
山本：機器販売とクラウドサービスの月額利用料で粗利率がかなり違いますので、こちら記載をしております。機器販売等が粗利34.6%、SaaSといいますか月額利用料の粗利が83.6%となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ARR (サブスクリプション売上高) の推移

コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、ARRはYoY+30.3%の成長



ARR : Annual Recurring Revenue (年間経常収益) MRR : Monthly Recurring Revenue (月間経常収益)

※1 21年4月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出
※2 期末月のMRRを12倍して算出

スマレジ

次に、ARR の推移でございます。

合計で 20.7 億円となりました。YoY でプラス 30%を達成しまして、クォーター比でプラス 8.2%となっております。

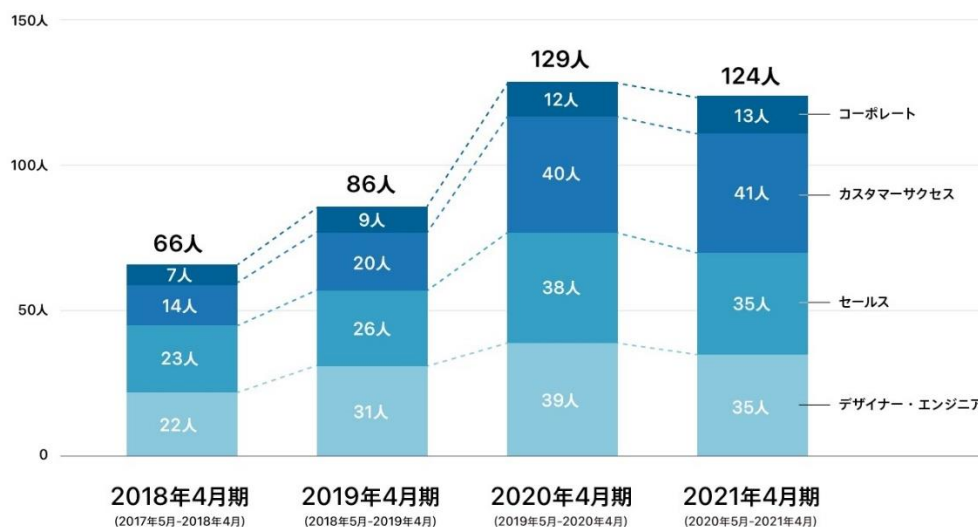
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

従業員数の推移

2021年4月期 決算概要 16

上半期に積極採用を一時停止していた影響もあり前期比で僅かに減少したが、現在は採用活動を再開中。平均年齢32.8歳、平均勤続年数2年11ヶ月



スマレジ

資料飛びまして、従業員数の推移です。

一昨年度が129名で、昨年度が124名で終わっております。コロナ禍におきまして採用活動をいったん全面的にストップしまして、そうした結果もありまして、若干退職者も出まして人数が減っております。第4クォーターから、全部署にて採用を再開しております。これまで減った分を取り戻すために、採用チームを今は強化して対応しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

スマレジKPIサマリー (2020年5月~2021年4月)

事業の状況 20



ARR(スマレジ月額利用料の年間経常収益):21年4月のMRR(クラウドサービス月額利用料等)を12倍して算出、ARPA:有料契約1契約あたりの顧客単価、ARPU:有料店舗1店舗あたりの顧客単価、CAC:1契約あたりの顧客獲得コスト、LTV(顧客生涯価値):1契約あたりの顧客生涯価値(関連機器販売は除く)LTVの算出にはMRRチャーンではなく契約の解約率を使用して算出)、ユニットエコノミクス:LTV / CACで計算される1顧客あたりの採算性、MRRチャーン:スマレジの月間経常収益から算出される解約率、MAU:当月取引のあるアクティブ店舗、GTV:スマレジで処理された取引金額

スマレジ

続きまして、事業の状況について説明いたします。

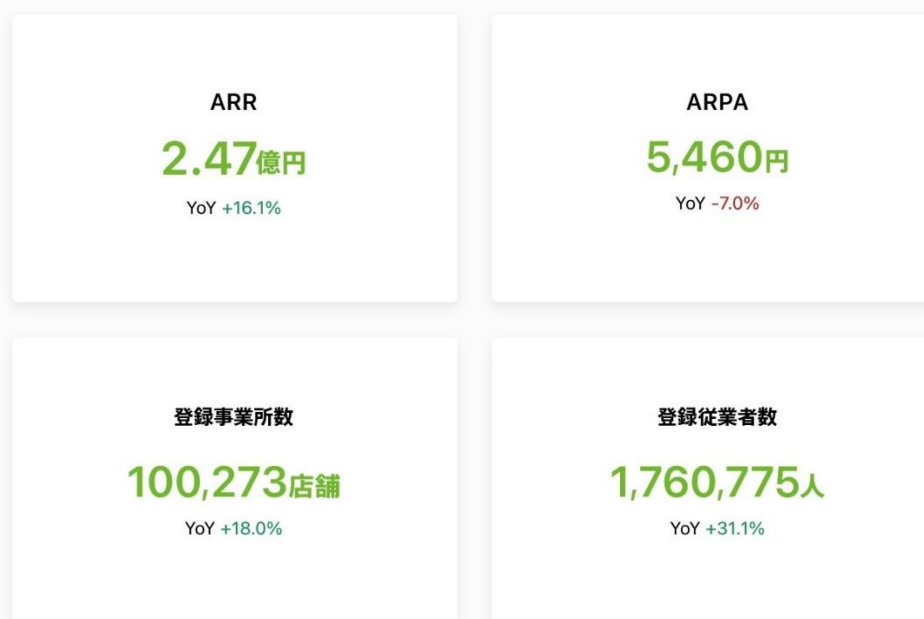
まず、KPI サマリーを新しく新設いたしました。各数値はご覧のとおりとなっております。

当社にとって重要な指標を定期的に株主の皆様、投資家の皆様にも開示していくことといたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally



ARR (スマレジ・タイムカード月額利用料の年間経常収益): 21年4月のMRRを12倍して算出、ARPA: 有料契約1契約あたりの顧客単価

スマレジ

次のページにもありますように、スマレジ・タイムカードについても、KPI を新設しております。中期経営計画にて ARR 倍増計画を掲げましたが、スマレジ・タイムカードもその要素となりますので、新に KPI を開示しております。今後様子を見ながら KPI の数であったりとか、売上高の内訳についても公開を検討してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

スマレジ4の進捗

事業の状況 24

開発パートナーがQoQ+30.6%増加! アプリも続々登場し、多様なニーズや課題を抱える店舗と最適なソリューションを提供する開発者をつなぐアプリケーションのマーケットプレイスを実現

スマレジユーザーが、各々の課題や目的にあわせて自由に必要な機能(アプリ)を追加することができる「スマレジ・アプリマーケット」。ユーザー利便性の向上とスマレジのさらなる店舗獲得を促進するアプリが続々登場しています。



開発パートナーの状況 2021年4月末時点

法人 **292** 社 個人 **152** 名

アプリコンテストや開発者向けイベントの開催により、パートナー数が大幅増加。3Q比+30.6%増の444のパートナーにご登録いただいています。

公開アプリ数 2021年4月末時点

27 個

Uber EatsやBASEなどの外部サービス連携や、LINEを活用した会員管理、クリーニング店舗特有の機能をカバーした業界特化アプリなど、幅広い店舗課題に対応する新たな機能(アプリ)がどんどん追加されています。

スマレジ

続きまして、スマレジ4の進捗に進みます。

スマレジ4、スマレジアプリマーケットという名前ではやっておりますが、こちらの進捗を教えてくださいいただけますか。

地引: ご覧いただけますとおり、開発パートナー様は順調に増えております。アプリマーケットでのアプリは、スマレジと外部システムとの情報連携をするためのものと、あとはスマレジの機能にさらにオンする機能として拡張機能を追加するもの、この二つに分かれます。

特に機能拡張のアプリに関して、われわれも注力しております。これが実現すると、今まで他にないPOSレジに進化することができると考えております。

これによって、店舗さんは既存のレジでできなかったことができるようになります。当社は、これまで獲得できなかった業種や販売方法の店舗を獲得できるようになります。開発のパートナーさんは、スマレジの顧客基盤で収益を上げることができるようになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



スマレジアプリコンテスト結果報告

事業の状況 25

国内プログラミングコンテストでは異例となる大賞賞金1,000万円のアプリコンテストを開催！
応募総数56作品の中から8つのアプリやアイデアが受賞し、アプリマーケットの活性化を促進！



「Cleeean (クリーン)」
提供企業: 大幸パートナーズ株式会社



スマレジ

スマレジアプリコンテスト
大賞賞金
¥10,000,000-

クリーニング業界特有要件をカバー
クリーニング業界に欠かせない「タグ採番による商品管理機能」をアドオン。スマレジがクリーニング店舗のPOSレジとして活用できるようになります。

その他受賞作品(一部抜粋)

「バーコード生成アプリ」
商品のバーコードを
手軽に作成・印刷
提供企業: 株式会社エーエヌラボ



「ぜんぎんコネクト」
給与の計算を自動化、
ワンクリックで給与振込
提供企業: 千菱さま



スマレジ・アプリコンテストとは？

2020年12月から開催したスマレジ・アプリマーケット活性化イベント。スポンサーや豪華審査員陣を招聘し、店舗の課題解決やユーザーの利便性向上を実現するスマレジの追加機能(アプリ)を広く公募する国内最大規模のプログラミングコンテスト

スマレジ

山本: 次のページにまいりまして、アプリコンテストの開催をいたしました。その結果の報告をいたします。どうでしたか。

地引: コンテストでは、大幸パートナーズさんの「Cleeean (クリーン)」が受賞いたしました。先ほどご説明したとおり、スマレジと「Cleeean」を掛け合わせることで、クリーニング業界にスマレジを販売することができます。反響も大きくて、実際に多くのお問い合わせをいただいております。

余談ではありますが、これだけではなく、あっと驚く新しいPOSレジの形をいくつかのパートナー様が準備しております。ぜひこちらもご期待ください。

山本: 今、27のアプリが公開されていると。直近ですともう少し増えていると思うんですけども。何か面白いアプリとかはありましたか。

地引: 言えないんですけど、まだまだたくさんあります。本当にあっと驚くものが出てきますし、われわれスマレジもこれまでは開拓できなかった業種も着手できるようになっていきますので、僕自身も楽しみにしています。

サポート

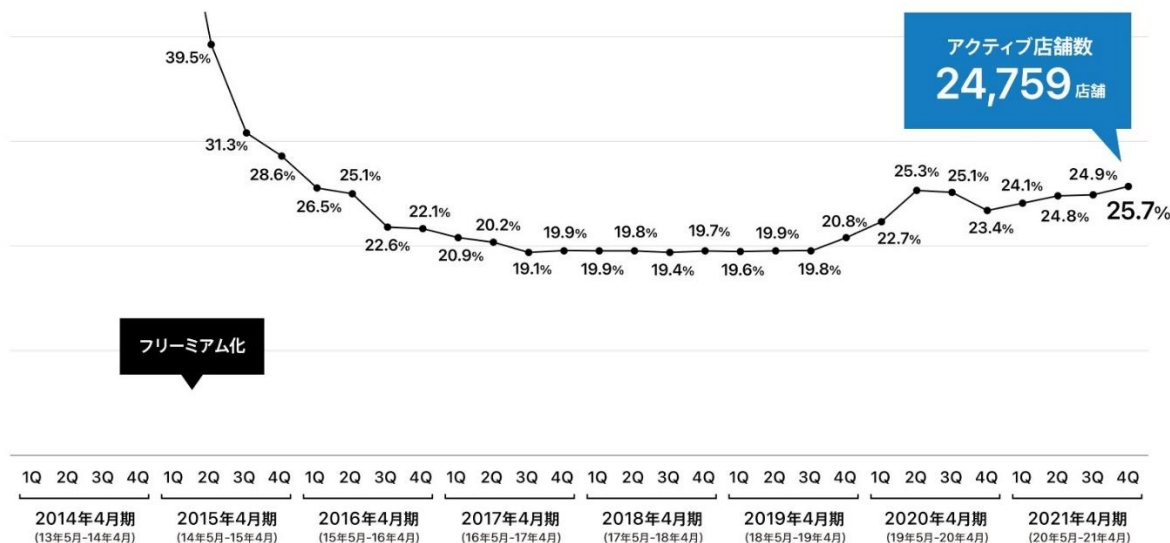
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



アクティブ店舗率 (無料プラン含む)

事業の状況 27

毎日利用されるサービスを目指し、アクティブ店舗率の向上へ積極的に取り組む
 アクティブ店舗率は、前年同期比+2.3ポイント増の25.7%



フリーミアム化

アクティブ店舗数
 24,759 店舗

アクティブ店舗：当月の取引が存在する店舗

スマレジ

山本：続きまして、27 ページにまいります。アクティブ店舗率です。

中期経営計画の中で、長期目標としまして、アクティブ店舗数 30 万店を掲げました。そうすることによって日本一を目指すと記載しております。現時点でのアクティブ店舗数は 2 万 4,759 店舗となりました。これから 30 万店に向けて、どうやって実現していくかという具体的な検討を社内で今、開始しております。

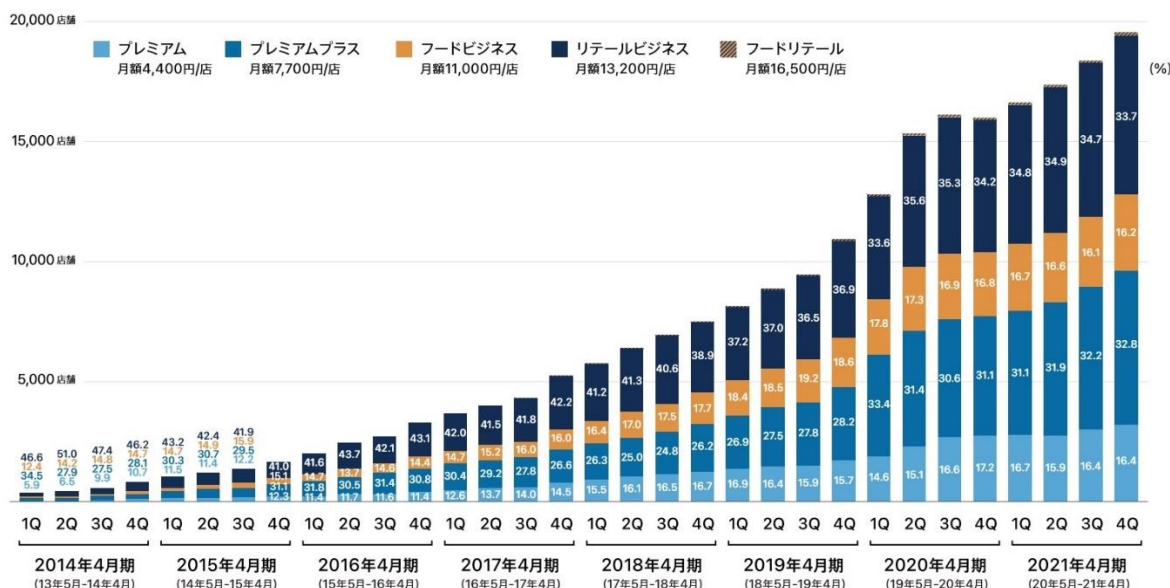
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



利用プラン内訳

時短営業など感染防止に配慮した経済活動の自粛が続く中、有料プラン成長率に鈍化傾向があるもののすべてのプランで純増となり、有料プランはYoY+22.3%増の19,568店舗に



※スタンダードプランをご利用の場合であっても、オプションによって有料になっている場合がありますが、有料プランには含んでいません。



次に、利用プランの内訳となっております。こちらはいかがでしょう。

地引： 特段申し上げることはありませんが、各プランとも全体的に堅調に伸びております。

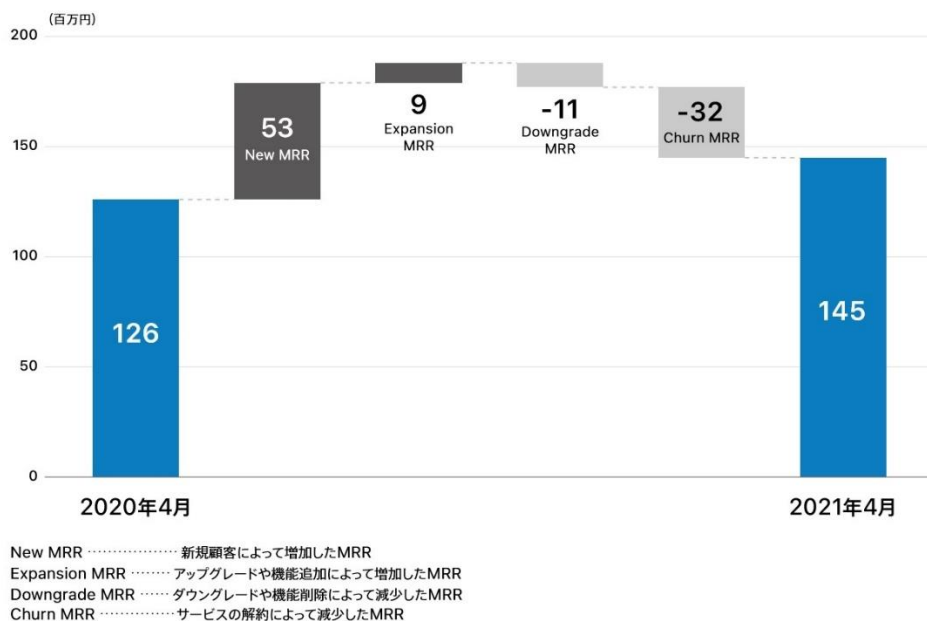
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



MRRの増減分析 (スマレジ月額料金のみ)

緊急事態宣言により経済活動の自粛が長引く中、ダウングレードや解約による影響も



スマレジ

山本：次の 29 ページ、MRR の増減分析。

こちらは資料をまた新しく追加しております。ご覧ください。

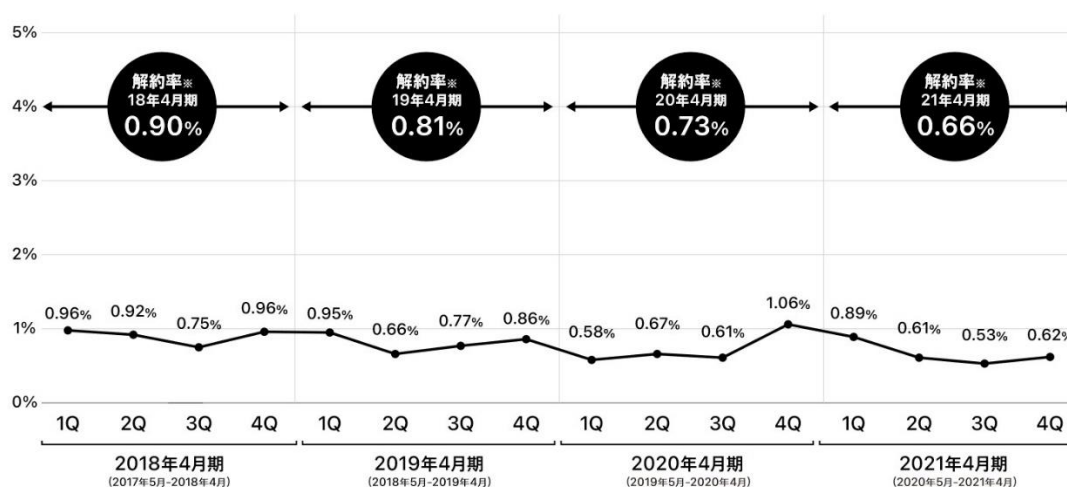
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

解約率の推移

21年4月期の平均解約率は、過去最低水準の0.66%を達成！

CX改善（カスタマーサクセス強化等）に取り組み、コロナ禍においても低解約率を実現



※解約率：MRRチャーンレイト（既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合）

スマレジ

続きまして、30 ページ、解約率の推移となっております。

コロナ禍の中でも低い解約率をずっと維持してきております。いかがでしょうか。

地引：コロナが大きな影響を及ぼすと思っておりましたので、正直なところもう少し解約率が高くなるのではないかなと思ったんですけども、結果今までの中で一番低い水準の0.66%となっております。

こちらに関しては、スマレジ自体の価格が安価であることだとか、あるいはプロダクトそのものがいいとお客様からご判断いただけたのではないかなと思っております。

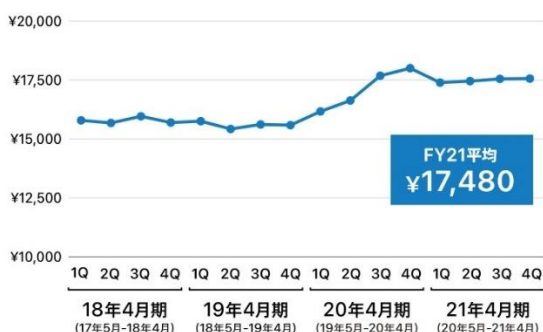
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

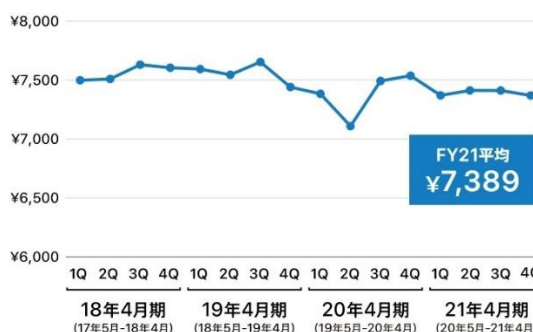
アプリマーケットの活性化やカスタマーサクセスの提供により、顧客単価の向上を狙う

ARPA (有料契約1契約あたりの顧客単価)



ARPA(Average Revenue Per Account) : 1契約ID (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価

ARPU (有料店舗1店舗あたりの顧客単価)



ARPU(Average Revenue Per User) : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価

顧客単価の定義について、本決算資料より以下の様に変更しております。

変更前	変更後
ARPU : 無料プランを含むすべての登録店舗の顧客単価 ARPPU : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価	ARPA : 1契約ID (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価 ARPU : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価

スマレジ

山本：次に、顧客単価 ARPA/ARPU の推移でございます。

今回の資料から、この ARPA/ARPU の定義を変更しておりますので、ご注意いただきたいと思っております。資料の下のほうに定義について書いておりますのでご覧ください。

この顧客単価の推移ですが、こちらはいかがでしょうか。

地引：特に ARPU は、これまでずっとほぼ横ばいというような状況でした。こちらは、会社として改善するべき課題であると認識しております。

先ほどご説明いたしましたとおり、注力しておりますアプリマーケットですとか、あるいはその他準備中の取り組みをすることによって、少しずつ単価アップを図っていく予定でございます。

山本：資料左側の ARPA は今回より新しく記載しておりますが、有料契約の1契約あたりの単価となっております。こちら、少しずつ上がってきていると思うんですけども、いかがでしょうか。

地引：先ほど、各プランの推移をご覧いただきましたとおり、ほぼほぼトレンドとしては変わっておりません。従って、1契約あたりの店舗数が上がってきているが故に、単価が上がってきている

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



と理解しております。少しずつスマレジをご利用の店舗が、大規模の店舗に採用されつつあることではないかと思っております。

2022年4月期 通期業績ハイライト (計画)

2022年4月期 業績の見通し 34

外部環境要因によるマイナス要素があるものの、売上高はYoY+20%の成長を見込む

外部環境要因	コロナ禍の影響	昨年度コロナ禍中においても増収となったことや、ワクチン接種等による収束に期待し、ゆるやかに再び成長フェーズに戻る見込み
	サプライヤーの供給不安	サプライヤーの生産体制の都合により自動釣銭機の供給数量に不安があり、販売数量の制限を受ける可能性がある。生産済在庫の確保、代替メーカーとの連携対応の早期実現を目指す

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)	
	実績	計画	前期比 YoY
売上高	3,324	4,001	120.4%
営業利益	845	594	70.3%
経常利益	846	595	70.3%
当期純利益	583	415	71.2%

スマレジ

山本：33 ページからは、2022 年 4 月期今年度の業績の見通しについて記載しております。

34 ページは、通期業績ハイライトとしまして計画数値を記載しております。

外部環境要因としまして2点、「コロナ禍の影響」もう一つは「サプライヤーの供給不安」の2点について記載しております、こちらが若干影響するものと考えております。

売上高につきましては、計画値が40億100万円。前年比で120.4%、営業利益が5億9,400万円で前年比で70.3%、つまりマイナス30%の計画としております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中期経営計画の達成に向けて

2022年4月期 業績の見通し 35

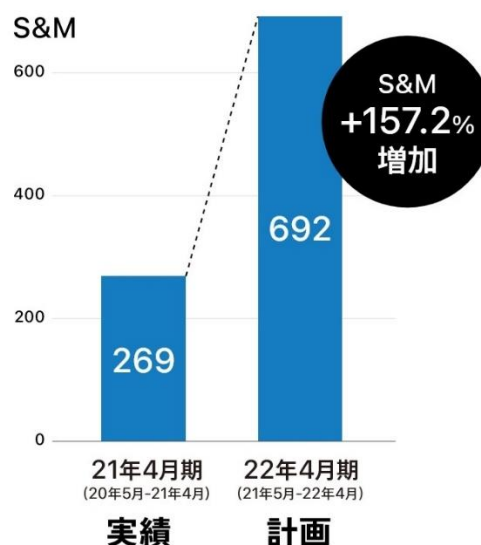
コロナ禍の影響があるものの再び成長フェーズへ戻る見込みとし、マーケティング・広告・採用等の予算を増加。中期経営計画達成に向けて、サブスクリプション売上高の高成長を目指す。

経営戦略

コロナ禍においても昨年度は契約数が伸びたことを受け、継続的な高成長をめざす中期経営計画を策定。初年度となる今期は、積極的なマーケティング・広告展開を実施予定。

顧客目線でのマーケティング施策(コンテンツマーケティング、クチコミマーケティングなど)を重点的にスタートさせ、それらを補完すべくテレビCMなどのマス広告を展開する計画

長期ビジョン中期経営計画をアップデートしました



スマレジ

35 ページにまいります。中期経営計画の達成に向けてということで。

コロナ禍の影響があるものの、再び成長フェーズへ戻る見込みとしまして、マーケティング、それから広告、採用等の予算を増加しております。

経営戦略としまして、コロナ禍においても、昨年度契約数が伸びたことを受けまして、今後の継続的な高成長を目指すため、中期経営計画をまず策定しております。その初年度となる今年度は、積極的なマーケティング、広告展開を実施予定としておりまして、このグラフにありますように、セールス&マーケティング費用を昨年比でプラス 157%としまして、広告等に費用を割いていこうという計画になっております。

それに伴いまして、長期ビジョン、中期経営計画をアップデートしておりますので、後ほどお知らせいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

目的：コロナ禍をきっかけに、流通のあり方をゼロから考え直す

for 小売業界

主にネットショップとの連携を強化

• 各種ネットショップとのシームレスな連携

アプリマーケットを通じて実装

開発中であった、各種ECの出品/受注/出荷を一元管理するサービス「EC PLUG」の開発および販売を中止。汎用的な受注・出荷機能のみを提供し、各種ECサービスとの連携は、アプリマーケットを通じてサードパーティによる提供に期待

• キャッシュレス 継続中

• セルフレジの開発 継続中 セルフレジ機能リリース

for 飲食業界

「人の接触を減らす ≡ 業務の効率化」を中心に食のオムニチャンネル化を推進

• キャッシュレス 継続中

• セルフレジ (券売機、テーブルオーダー) 継続中

• モバイルオーダー (テイクアウト) アプリマーケットを通じて実装

• デリバリー (ゴーストレストラン) 実験終了・見送り

• 店舗ブランドとレシピの流通 実験終了・見送り

• 冷凍・チルド食品の通販 検討終了・中止

今後もアプリマーケットやオープンAPIを活用したシステム連携により時代のニーズにフィットした最適なソリューションを提供してまいります。

スマレジ

次の 36 ページですが、新型コロナウイルスによる影響と当社の取り組みということで。

当社のサービスが、店舗向けビジネスというのもありまして、コロナの影響を大きく受けるものと考えております。小売業界、飲食業界、それぞれに対して施策をこの1年かけてやってまいりました。これからもまた施策を考えております。こちらはいかがでしょうか。

地引：ここに記載のとおりですけれども、特にネットショップとの連携に関して、セルフレジの開発には力を入れたいと思っております。

一例としまして、ネットショップの連携では、既にアプリマーケットにてBASEさんとか、Shopifyさんとの連携アプリがリリースされております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

<h2>1 ショールーム戦略の強化</h2> <p>KPI 2023年までに10拠点へ展開</p> <p>データ分析・エリアマーケティングに基づき、主要都市に低コスト型ショールームを出店 現在：4都市、6ショールーム</p>	<h2>2 オンライン商談の強化</h2> <p>KPI オンライン成約率の向上</p> <p>オンライン商談比率を前年同期比4.7倍※1に拡大。コンテンツの充実と顧客体験の向上を図り、対面商談と同等の成約率を維持しつつ、成約率全体の底上げに繋げる。</p>
<h2>3 販売パートナーの強化</h2> <p>KPI 大型案件の獲得</p> <p>販売パートナー数が前期比20.7%※2増加。当社が直接リーチできない領域（エリア、規模、業種）をカバー。医療システム・医療機器販売会社等、専門業種企業とのパートナーシップを強化</p>	<h2>4 スマレジ4 アプリマーケット戦略</h2> <p>KPI 客単価の向上・顧客満足度の向上</p> <p>開発パートナーの拡充、スマレジの機能拡充、マーケティング活動、コミュニティ運営、開発パートナーへの少額投資などを実施</p>

※1 オンライン商談比率4.7倍：2020年4月期4Q平均7% → 2021年4月期4Q平均33%
 ※2 販売パートナー数前期比20.7%：2020年4月期276パートナー → 2021年4月期333パートナー

スマレジ

山本：続きまして、販売戦略4点掲げております。

1番目、ショールーム戦略の強化。主要都市、主要なターミナル駅の近くにサテライトオフィスを用意しまして、ショールームとして展開してまいります。

2番目が、オンライン商談の強化。コロナ禍を受けまして、オンライン商談の比率がかなり上がっておりますので、対面の営業と同じぐらいのサービス内容を充実するということで、オンライン商談のコンテンツの強化を行っております。

3番目が、販売パートナーの強化。当社の売上のうちの販売パートナーが占める比率が約20%ぐらいになっておりまして、こちらが比率を上げていくということではなくて、全体の売上が上がっていく中で、販売パートナー様からの流入が20%前後を維持するように強化していく施策となっております。

最後が、途中で地引が申しましたように、アプリマーケットの戦略としまして、あっと驚くようなアプリがいっぱい出てくることを期待しまして、そういった啓蒙活動を含めて、または資本業務提携も含めて幅広く活動していこうとしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



LBB、KMWの2社と資本業務提携

L.B.B.



第1弾 2021年2月

飲食店向けモバイルオーダーシステムを提供する株式会社LBBと資本業務提携

スマートフォンを使って注文するモバイルオーダーサービス。スマレジとの連動により、注文から会計までの店舗オペレーションの効率化や顧客体験の向上を目指します。

はたLuck



第2弾 2021年5月

店舗マネジメントツール「はたLuck^(R)」を提供する株式会社KMWと資本業務提携

店舗向けにDXによる生産性向上を支援する店舗変革プラットフォーム。スマレジの販売データと連動する事で、顧客の体験価値向上を目指します。

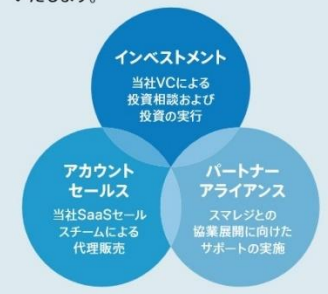
スマレジ Ventures

M&Aやスタートアップ投資を組み合わせて、事業の拡大を目指す



事業責任者
CSO 高間 謙

店舗向けソリューションを提供する企業を対象とした投資を行うスマレジのCVC事業です。投資先企業を対象に、育成支援や情報共有をはじめとするメンタリング、SaaSセールスチームによる代理販売等の支援を行う「スマレジ・アップテンボプログラム」も提供いたします。



スマレジ

38 ページが、そのスマレジ・ベンチャーズの進捗となります。

CVC でありますスマレジ・ベンチャーズをスタートしておりまして、前回の決算の発表のときに、モバイルオーダーシステムを提供する LBB 様との資本業務提携を発表しておりますが、今回また新たに 1 件、「はた Luck[®]」という店舗のマネジメントツールを提供されております株式会社 KMW 様との資本業務提携を実現しております。今後も同様に、資本も含めた業務提携を強めていくという施策を採ってまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

執行役員制度を導入。経営と業務執行を切り分け、各分野の専門性を高める人材登用をおこなう

✓ 執行役員制度の導入

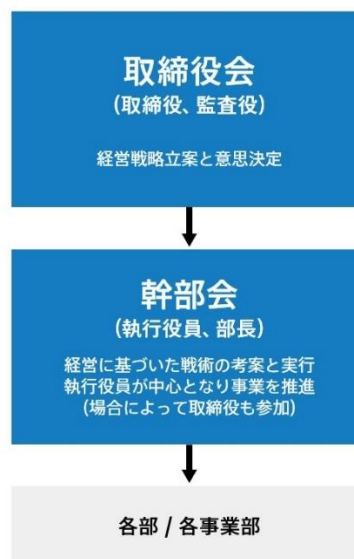
経営や専門業務に専念できる環境整備として、執行役員制度を導入し、経営と業務執行を切り分ける。執行役員ポストは内部昇進を基本としつつ、積極的に外部からも人材を迎え入れる。

✓ CxOの導入

幹部陣の担当領域を明確化(CxO)し、責任の所在を明確化することで各分野の専門性を高める。また指揮系統を明確化することで組織体制を強化する。

✓ 次の10年を担う人材登用

スマレジのリリースから10年が経過し、立ち上げから1次成長フェーズを作り上げたメンバー構成から、次の10年を担っていくメンバーへ移行してゆく。



スマレジ

39 ページです。経営組織体制についてということで、執行役員制度を導入いたしました。

社内での幹部層、特にマネジメント層が育ってきました。そのため、執行役員制度をつくりました。その分、常勤取締役が少し少ない体制を維持したいと考えております。こちらは意思決定スピードが速くなるということを狙っております。ただしガバナンスの意味で、社外取締役を増やすことを今後やっていきたいと考えております。

今、スマレジがちょうど10周年を迎えましたが、次の10年を担う幹部人材の登用を積極的に進めていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

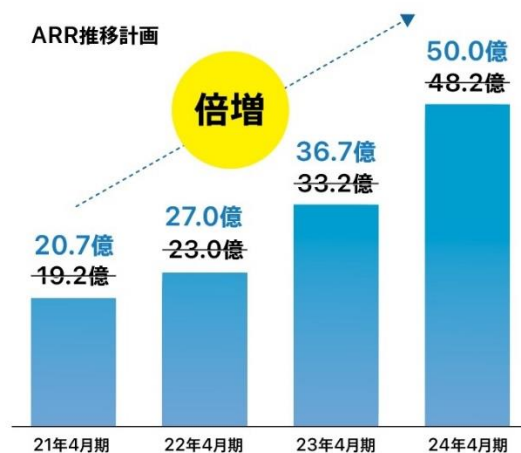
継続的な高成長サイクルを実現させるため、22年4月期から3年間は減益を覚悟し、事業投資を積極強化

積極的な広告宣伝活動を中心とした事業投資により、アクティブ店舗数の増加と顧客単価の向上を目指す

アクティブ30万店 → 長期目標への第1ステップ

本中期経営計画で ARR50億円の突破を目指す!

- 広告宣伝費を投下し、**アクティブ店舗数を増加**
- アプリマーケットの活性化による**顧客単価向上**
- ペイメントサービスの見直しによる**決済収益を強化**
- スマレジ・タイムカードの強化(機能強化)



スマレジ

今後の展望についてです。中期経営計画を少しアップデートしております。

具体的には、ARRの計画値を少し上方修正しております。今年度27億円、来年度を36.7億円としまして、最後、中期経営計画終了となる2024年4月期にARR50億円の突破を目指してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

最新のIRニュースや適時開示情報をお届けします！

Appendix 46



スマレジ

最後に、IR 担当よりお知らせです。

毎月の開示状況の解説など、ニュースレターをメールや LINE でお届けしております。ぜひご登録をお願いいたします。

以上をもちまして、当社 2021 年 4 月期の通期決算説明を終了いたしますが、この後に今年度に就任しました執行役員 2 名をご紹介します。そしてその後に、投資家の皆様より頂戴していただきましたご質問について一つずつ回答したいと思います。

中期経営計画、また、長期計画の実現に向けまして、社員一同全力で取り組んでまいりたいと思います。今年度もどうぞよろしくをお願いいたします。今日はありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



杉本：このたび、執行役員に就任した、杉本聡介（すぎもと そうすけ）と申します。2013年に営業として入社し、これまでに1万を超える店舗様への導入支援に携わってまいりました。

スマレジに入社する前はアパレル企業に勤務しており、そこで小売の現場経験や店舗運営にまつわるさまざまな知識を学びました。プライベートでは、週末に息子たちとサッカーをするのが楽しみの一つです。

私が部長を務めるスマレジの営業部は、20代から30代前半の若いメンバーで構成されています。私の入社した8年前はたった6名しかおりませんでした。現在では36名まで増え、それぞれの強みを活かしたチームに育ってきています。

過去の職歴としても、営業職だけでなく、飲食店やアパレル企業での勤務など、現場経験も兼ね備えた経験豊富なメンバーがそろっており、日々切磋琢磨しながら伸ばし合っています。

今後も営業部一体となり、スマレジを中心とした当社ソリューションを駆使しながら、店舗運営にまつわるさまざまな課題解決や、サービスの付加価値向上をスピーディーに実現してまいります。ぜひ今後のスマレジにもご期待ください。どうぞよろしくお願いいたします。

竹村：このたび、執行役員に就任いたしました竹村大（たけむら だい）と申します。現在、アフターサポート全般と、カスタマーサクセス部門全般の部門長を行っております。

私は、20歳のときにスマレジに入社し、現在9年目となります。入社後は営業職を経験した後、カスタマーサポート部門の立ち上げを行い、当時外注していたサポート業務の完全内製化を行いました。またタイムカードのローンチ当初は、Web経由での販売やアフターサポートを担当しており、今期からは、そのタイムカード事業をまとめる執行役員に就任させていただきます。

今期からカスタマー部門の部門長と、タイムカード事業の執行役員兼任となりますが、どちらでも良い結果を残せるよう努めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

山本：では、Q&A にまいります。投資家の皆様からのご質問を 7 件いただきましたので、全て紹介したいと思います。

【ご質問①】

まず一つ目、来期の ARR の予想はいくらでしょうかというご質問をいただきました。

中期経営計画に記載のとおり、2022 年 4 月期、27 億円を計画しております。

中期経営計画 - スマレジを高成長サイクル軌道へ

7

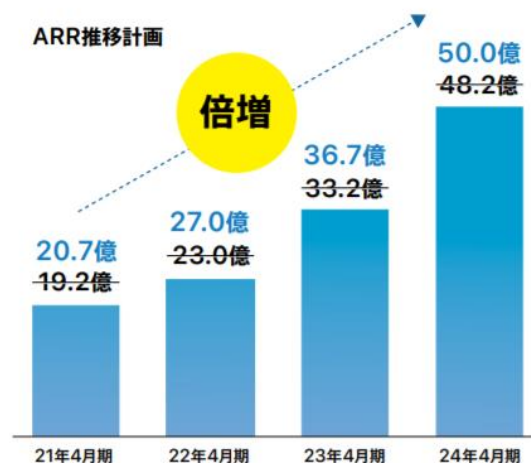
継続的な高成長サイクルを実現させるため、22年4月期から3年間は減益を覚悟し、事業投資を積極強化

積極的な広告宣伝活動を中心とした事業投資により、アクティブ店舗数の増加と顧客単価の向上を目指す

アクティブ30万店 → 長期目標への第1ステップ

本中期経営計画で ARR50億円の突破を目指す!

- 広告宣伝費を投下し、アクティブ店舗数を増加
- アプリマーケットの活性化による顧客単価向上
- ペイメントサービスの見直しによる決済収益を強化
- スマレジ・タイムカードの強化(機能強化)



スマレジ

【ご質問②③】

2022 年見通しが売上増に対し、営業利益等が減益になる理由が何か、具体的に説明してください。現在の資料だと、外部環境要因なのか広告費の増加なのかもよく分からないです、というご質問をいただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

また、もう一つご質問をいただいております、今期においては中計達成に向けて投資する要因で減収予想になっているとの認識が、マーケティング施策内容（費用の内訳、テレビCMの実施時期など）をもう少し詳しく教えていただけないでしょうか、というご質問をいただいております。この2点につきまして回答いたします。

決算説明資料の35ページにあるとおり、中期経営計画の達成に向けましてセールス&マーケティング費用、つまり広告それから営業とマーケティングの費用を、前年比で2.5倍以上に増加して顧客獲得に務める計画となっております。こちらが主な費用になります。

内容ですが、オウンドメディアなどのコンテンツマーケティング、それから金額でいうとすごく大きいですが、テレビCM、そういったものをはじめとしました広告、またラジオ番組の制作などを予定しております。内訳につきましては、まだ流動的なため、非公開とさせていただきます。

今年度いろんな広告やマーケティング施策を試してみたいと考えておりました、その効果を見て、来年度以降の予算割り振りを決めていきたいと考えております。

中期経営計画の達成に向けて

2022年4月期 業績の見通し 35

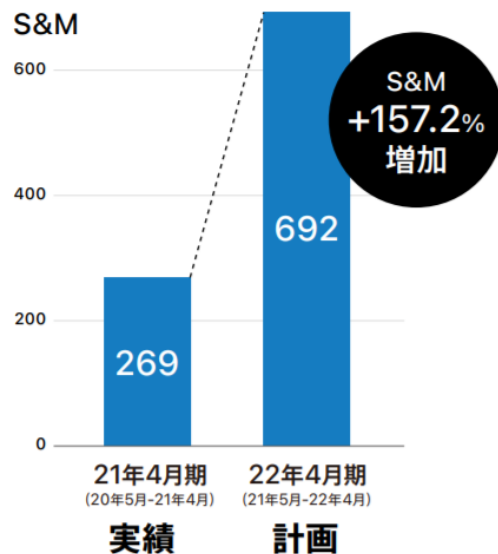
コロナ禍の影響があるものの再び成長フェーズへ戻る見込みとし、マーケティング・広告・採用等の予算を増加。中期経営計画達成に向けて、サブスクリプション売上高の高成長を目指す。

経営戦略

コロナ禍においても昨年度は契約数が伸びたことを受け、継続的な高成長をめざす中期経営計画を策定。初年度となる今期は、積極的なマーケティング・広告展開を実施予定。

顧客目線でのマーケティング施策(コンテンツマーケティング、クチコミマーケティングなど)を重点的にスタートさせ、それらを補完すべくテレビCMなどのマス広告を展開する計画

長期ビジョン中期経営計画をアップデートしました



スマレジ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

【ご質問④】

次の質問にまいります。以下 2 点について教えてください。

1、ARPU（有料店舗 1 店舗当たりの顧客単価）の計算方法を教えてください。単純に「直近四半期のクラウドサービス月額利用料等の売上高」を、「前四半期末の有料店舗数と今四半期末の有料店舗数の平均値」で割り算しても 8,840 円程度で、決算説明資料 31 ページの折れ線グラフの数字からはかなり乖離が生じてしまいます。

二つ目が、今回初めて LTV をご開示いただきましたが、20 ページの数字、76.1 万円は、売上ベースでしょうか、粗利ベースでしょうかという 2 点のご質問をいただいております。

一つ目ですが、こちらは開示しておりませんが、最終月の月額の売上高、約 1.45 億円ですが、こちらを有料店舗数 1 万 9,568 店舗で割ると ARPU となります。

2 番目の回答ですが、粗利益ベースとなっております。

【ご質問⑤】

次の質問にまいります。

役員および執行役員人事の布陣について解説ください。クラウドサービス事業の拡大にリソースを投下すること、中でも営業および CS に重きを置かれることを意図されていることが伺えました。今回、この布陣をひかれた背景を教えてください。また、これらの他に優先して補強したい領域があれば教えてください、というご質問をいただいております。

まず、執行役員制度について、決算説明動画の中で説明させていただきましたが、社内で幹部陣、特に部長をはじめとしたマネジメント層が育ってきたため、執行役員制度をつくりました。その分、常勤取締役を少ない人数での体制を構築していきたいと考えております。こちらは、経営の意思決定スピードを速めるという意味もございます。ただしガバナンスの観点では、社外取締役を今後増やしていきたいと考えております。

基本的に当社はソフトウェア開発会社ですから、開発系のメンバーが、選手が厚い状態にあります。今回営業の担当役員の退任に伴いまして、営業系の執行役員が内部昇進しております。今後、補強したいと考えている領域は、マーケティング、つまり CMO、それから財務系、CFO となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

【ご質問⑥】

新型コロナ禍前の素晴らしい売上成長率よりは、来期の予想は鈍化しておりますが、これは足元の緊急事態宣言等の新型コロナが継続する見込みで保守的に見積もっているためでしょうか。それとも、今後は成長率 20%を目安とするのでしょうか。営業利益以降の各段階利益について、4Q×4より下回った予想としておりますが、何か発生する費用や先行投資の増加があるのでしょうか、というご質問をいただいております。

当社の業績計画につきましては、開示の数値につきましては、アグレッシブでも保守的でもなくて、なるべく正確になるように務めております。

売上高の成長率につきましては、外部環境要因としてコロナ禍の影響があることと、サプライヤーの供給体制の問題が少しあることで、少し低めにはなっておりますが。保守的というよりも、なるべく正確な数値開示を目標としております。

営業利益につきましては、決算説明資料の 35 ページに記載のとおり、セールス&マーケティング費用、つまり広告と営業、それからマーケティング費用を前年比 2.5 倍以上に増加し、顧客獲得に務める計画としております。

【ご質問⑦】

最後のご質問です。採用をストップしていたということだが、広告宣伝費をかけて店舗獲得を加速させたときに、その受け皿となる営業リソースは足りているのか、というご質問でございます。

現在の営業部のメンバーは、2019 年中盤にかけて発生しました税率改正による特需を経験したメンバーでございます。当時の急激な問い合わせの増加にも対応してきた実績がありますので、今後の認知度向上による問い合わせ数の増加にも十分に耐え得ると考えております。

加えて、コロナ禍でいったん見合わせておりました採用も再開しております、リソースの増強も同時に図ってまいりますので、十分間に合うものと考えております。以上です。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

